

UNA EVALUACIÓN DE LA INICIATIVA PÚBLICA EN LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA ANDALUZAS²⁴

Juan Ignacio Contreras Mora

Felix Jiménez Naharro

Carmen Pérez López

Antonio Trujillo Ponce

Universidad de Sevilla²⁵

La Pequeña y Mediana Empresa (PYME) encuentra limitaciones en su financiación: dificultad de acceso al crédito bancario, plazos de amortización cortos, costes elevados respecto a la gran empresa, etc. Para solventar estas restricciones, las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) conceden avales, que permiten a la PYME acceder a la financiación bancaria en unas condiciones más favorables en sus créditos que las que conseguirían por sí solas en el mercado.

En esta ponencia, realizamos un análisis tanto de la actividad de las SGR como del fomento público de las mismas. Dichos resultados se enmarcan dentro de un proyecto de investigación más amplio, de título "*Evaluación ex-post de la eficiencia y eficacia de las medidas públicas de fomento de sociedades intermedias en la financiación de PYMES*", financiado por la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía.

Small and Medium Company finds limitations in its financing: difficulties to access the bank credit, short paying-off terms, high costs in comparison with the great company, etc. In order to avoid such restrictions, the Reciprocal Guarantee Companies (RGC) supply backing, that allow small business have access to the bank financing under some more favourable conditions in their credits that those that would get by themselves in the market.

In this report, we carry out an analysis of the activity of RGC and the public support of the same ones. These results are framed inside a wider investigation project, of title "*Evaluation ex-post of the efficiency and effectiveness of the measures of public support of intermediate companies in the financing of small business*", financed by the Andalusian Government.

PALABRAS CLAVE: PYME, Sociedad de Garantía Recíproca, fomento público, financiación.

KEYWORDS: Small and Medium Company, Reciprocal Guarantee Company, public support, financing.

1. INTRODUCCIÓN

El potencial económico que suponen las PYMES está afectado por factores limitativos que, en no pocos casos, contribuye a ralentizar, cuando no a cercenar sus intentos por crecer, poniendo en serio peligro el propio proyecto empresarial. La mayoría de las PYMES encuentran dificultades para obtener financiación a largo plazo, lo que provoca profundos desequilibrios en su estructura financiera. En términos generales, la estructura financiera de las PYMES españolas se distribuye en torno a un 40% de recursos propios, 18% de recursos ajenos a largo plazo y el 42% restante en recursos a corto plazo²⁶. Existe, por tanto, una considerable dependencia del endeudamiento a corto plazo, lo que repercute negativamente en la actividad de las empresas. Por ello, se producen desajustes, al tener que financiar buena parte de los nuevos activos fijos con recursos a corto plazo, con el resultado negativo de mayores costes financieros e incertidumbre respecto a la capacidad futura de endeudamiento. Igualmente se producen graves tensiones de liquidez: cualquier desajuste en el cobro a clientes, descuento de efectos, renovación de las pólizas de crédito,... puede llevar a las empresas a situaciones delicadas y próximas a la suspensión de pagos. La falta de recursos a largo plazo se agrava debido a la menor cantidad de recursos propios en el conjunto de la financiación, lo que hace a estas empresas más débiles en términos financieros.

²⁴ Trabajo financiado por la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía.

²⁵ Grupo de Investigación en Finanzas Empresariales y de Mercado. Departamento de Economía Financiera y Dirección de Operaciones. Avda. Ramón y Cajal, 1. 41018 Sevilla (ESPAÑA).

²⁶ Conclusiones obtenidas en el "*Informe Anual. La Pequeña y Mediana Empresa en España 1995*." IMPI, tras el análisis de los datos contenidos en determinados Registros Mercantiles. Estos datos no son sustancialmente diferentes de los andaluces, a tenor de los resultados del informe ESECA (1997).

Todas estas características estructurales de las PYMES, unidas a la ausencia de garantías, hacen que los costes de la deuda, tanto a corto como a largo plazo, sean superiores a los que soportan las empresas de mayor dimensión.

Es en este contexto, la problemática financiera de las PYME, donde se puede entender el papel que tienen asignado las SGR:

- Frente al tradicional problema de la dificultad de acceso a la financiación ajena, la función de las SGR consiste en facilitar la garantía que posibilite el acceso a los recursos financieros.
- Igualmente, permite una mejora en las condiciones de acceso al crédito en plazo y/o en coste por las garantías otorgadas.

Por tanto, estas sociedades ejercen de intermediarios financieros de las PYMES ante las entidades crediticias, siendo el aval el medio que utilizan para conseguir realizar estas funciones.

La garantía prestada por estas sociedades debería permitir resolver tanto el problema del plazo de la financiación como el del coste de la misma. Con el aval queda solventado el de las garantías, permitiendo que las PYMES puedan acceder a la financiación a largo plazo y, además, en mejores condiciones. Pero no termina ahí el objetivo de las SGR, además tienen una capacidad formadora e informadora que permiten mejorar la gestión de las PYME, a través de una cercanía a las mismas, inalcanzable para entidades financieras y Administración Pública.

Dada la importancia de las PYMES para el desarrollo regional, tradicionalmente las administraciones públicas han apoyado a estas sociedades por diversas vías. En este trabajo, realizamos un análisis tanto de la actividad de las propias SGR, como del fomento público de las mismas. Tanto los datos, como el análisis de los mismos, forman parte del proyecto de investigación "Evaluación ex-post de la eficiencia y eficacia de las medidas públicas de fomento de sociedades intermedias en la financiación de PYMES", financiado por la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía.

2. ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD DESARROLLADA POR LAS SGR.²⁷

El análisis de la actividad desarrollada por las SGR lo hemos realizado con la ayuda de dos indicadores. Por un lado, el volumen de avales "vivos" (riesgo vivo) mantenidos por las mismas y, por otro, el número de empresas asociadas al sector. No obstante, con objeto de medir adecuadamente el grado de implantación de las sociedades en su ámbito de actuación, definiremos un índice de penetración. Finalizaremos este epígrafe haciendo referencia a la distribución del riesgo formalizado acumulado en función de la finalidad de los mismos y la entidad prestamista del riesgo.

En el gráfico 1 se recoge la evolución del riesgo vivo experimentada por las tres sociedades andaluzas, así como la media, tanto nacional como andaluza, en el período 1993-1996.

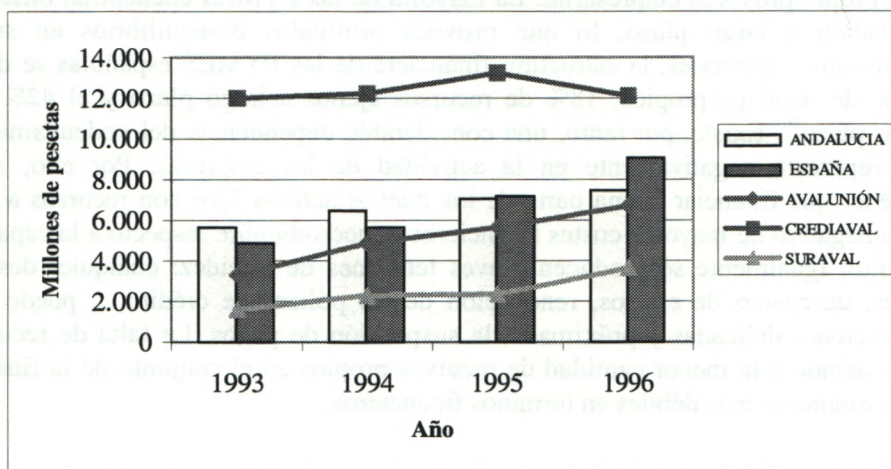


Gráfico 1: Riesgo Vivo de las S.G.R. andaluzas (1993-1996)

²⁷ Los datos utilizados en la obtención de los gráficos han sido obtenidos en su mayor parte de las memorias depositadas en el Registro Mercantil por las tres sociedades de garantía recíproca andaluzas, esto es, AVALUNION, CREDIAVAL y SURAVAL. Los datos nacionales han sido extraídos de los informes anuales del Banco de España.

Del mismo, destacaríamos lo siguiente:

- A finales de 1996, el riesgo vivo de las 18 sociedades españolas activas ascendía a 163.458 millones de pesetas, con un crecimiento en los dos últimos años cercano al 26%. Ello refleja un claro impulso del sector que coincide en el tiempo con la entrada en vigor de las medidas institucionales adoptadas a raíz de la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre "Régimen jurídico de las S.G.R.", desarrollada por el RD 2345/1996, de 8 de noviembre, que han ayudado a reducir la incertidumbre que pesaba sobre el futuro de las S.G.R.
- Esta evolución no es homogénea y enmascara comportamientos muy distintos de unas S.G.R. a otras. Así, cuatro sociedades han visto disminuir su riesgo vivo en el año 1996.
- En Andalucía, el riesgo vivo ha experimentado un crecimiento menor cada año, pasando de un aumento anual del 15% en 1994, a crecimientos del 9 y 6 % en 1995 y 1996, respectivamente. Todo ello, unido a una aceleración del crecimiento en el ámbito nacional, ha provocado que la media andaluza, superior a la española en 1993 y 1994, se haya situado por debajo de esta última en 1996.
- La heterogeneidad en la evolución también se evidencia de forma clara en Andalucía. Así, aunque CREDIAVAL es la que presenta un mayor riesgo vivo a 31 de diciembre de 1996, muy por encima de la media nacional, de 9.000 millones de ptas., su crecimiento en los tres últimos años ha sido muy irregular. Frente a incrementos del 2% y 8% en 1994 y 1995, invierte su tendencia en 1996, produciéndose una disminución del 8% en su riesgo vivo. Esta situación viene motivada por el receso de la actividad tras la intervención realizada por el Banco de España en 1994, que detectó un importante déficit de recursos propios en esta entidad.
- En cuanto a SURAVAL, aunque parte de un menor riesgo vivo, es destacable el aumento de más de un 50% experimentado en 1996.
- AVALUNION es la sociedad que presenta un crecimiento más regular en el período analizado, acercándose de forma paulatina a la media nacional.

En relación con los socios partícipes²⁸ de las S.G.R., han experimentado un crecimiento, tanto en Andalucía como en el resto del territorio nacional, en los cuatro años analizados. En España, estos últimos han crecido a razón de unos 2.500 por año, hasta alcanzar los 43.350 existentes en diciembre de 1996. En Andalucía, el número de socios a 31 de diciembre era de 7.055, con un porcentaje anual de crecimiento inferior al español en dos o tres puntos porcentuales, aún cuándo el número de socios ha sido siempre superior a la media española excepto en 1996, dónde la media andaluza y la nacional se igualan en algo más de 2.350 socios (gráfico 2).

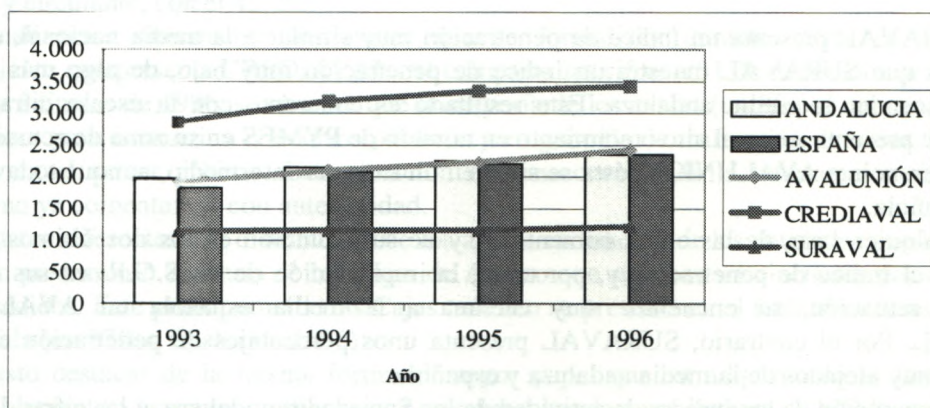


Gráfico 2: Número de socios partícipes en las S.G.R. andaluzas (1993-1996)

En lo referente a cada una de las sociedades andaluzas, señalamos que este incremento no ha sido homogéneo en las tres, siendo menor en SURAVAL, que, por otro lado, es la que presenta un menor número de socios partícipes al final del período analizado, sólo 1.213, bastante por debajo de la media.

²⁸ Son los titulares de pequeñas y medianas empresas que pueden obtener y solicitar las garantías, la asistencia y el asesoramiento de la SGR para las operaciones de sus empresas.

CREDIAVAL es la sociedad que presenta un mayor número de socios partícipes, aunque su aumento se ha visto ralentizado en los dos últimos años. A pesar de ello, su cifra supera en aproximadamente un 50% a la media andaluza y española a 31 de diciembre de 1996.

En cuanto a AVALUNION, ha mantenido un crecimiento regular, en torno al 8,3%, próximo al nacional y que acerca su número a la media al final del horizonte temporal considerado.

Aunque los datos anteriores nos ilustran acerca de la actividad de las sociedades, no nos permiten medir adecuadamente la implantación de éstas en su ámbito empresarial de actuación. Con este objetivo, hemos intentado conocer el grado de penetración en el entorno empresarial al que prestan su servicio, relacionando el número de socios partícipes con el número de posibles PYMES clientes²⁹, construyendo de este modo un ratio indicativo de la cuota de mercado de las S.G.R. y que hemos denominado Índice de penetración. Dicho análisis lo hemos realizado tanto para nuestra comunidad autónoma, como a escala nacional y, para los dos últimos años de nuestro horizonte temporal, esto es, 1995 y 1996.

Sobre la base de los resultados obtenidos, podemos concluir que los valores de penetración alcanzados a nivel estatal superan ampliamente a los andaluces, en torno a cuatro puntos porcentuales en los años considerados (9,20% y 8,99% frente al 5,52% y 5,50%, respectivamente).

Este comentario debemos completarlo, al igual que hicimos antes, con el análisis por sociedades, comparando la diferente penetración de las tres sociedades andaluzas en sus ámbitos geográficos de actuación. Los resultados obtenidos se muestran en el gráfico 3.

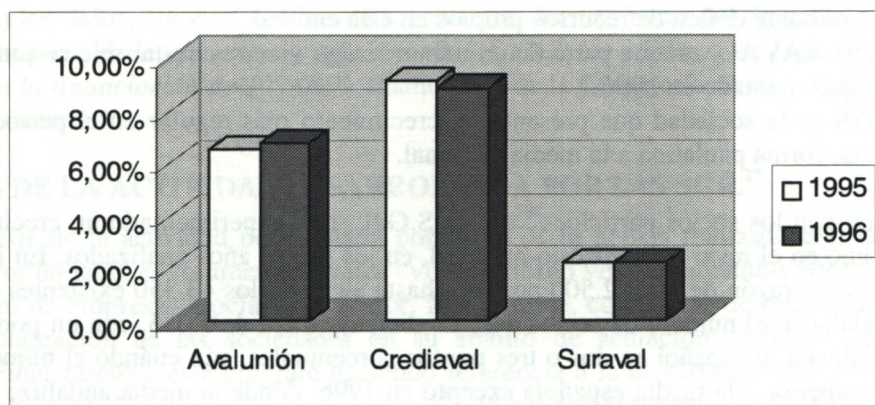


Gráfico 3: Índice de penetración de las S.G.R. andaluzas (1995-96)

CREDIAVAL presenta un índice de penetración muy similar a la media nacional, en torno al 9%, mientras que SURAVAL muestra un índice de penetración muy bajo, de algo más de un 2%, haciendo descender la media andaluza. Este resultado es coherente con la escasa cifra de socios partícipes que presenta y con el alto crecimiento en número de PYMES en su zona de actuación.

En referencia a AVALUNION, ésta se sitúa en un extremo intermedio, aunque todavía lejos de la media española.

En cualquier caso, de las cifras comentadas y de su evolución en los dos últimos años, cabe concluir que el Índice de penetración y, por tanto, la implantación de las S.G.R. en sus respectivos ámbitos de actuación, se encuentra muy cercana a la media española en AVALUNION y CREDIAVAL. Por el contrario, SURAVAL presenta unos porcentajes de penetración en el tejido empresarial muy alejados de la media andaluza y española.

La comparación de los índices de actividad de las Sociedades andaluzas y las cifras de inversión empresarial de pequeño y mediano perfil (PYMES), permite observar la existencia de un amplio mercado potencial. Esta conclusión se confirma por el *gap* existente entre la penetración media española y la conseguida en Andalucía.

Ahora bien, el crecimiento pudiera implicar un aumento del nivel de riesgo soportado, por lo que parece adecuado establecer un ratio comparativo entre crecimiento y riesgo. Esta comparación viene establecida por los indicadores de *performance*. En este caso, el indicador se ha establecido como cociente entre el riesgo, medido a través de la morosidad, y la penetración.

²⁹ Datos extraídos del Directorio Central de Empresas (DIRCE).

$$I.P. = \frac{\text{Riesgo}}{\text{Penetración}}$$

Un valor pequeño del ratio indica que la penetración se consigue sin riesgo. Por el contrario, una alto valor indicaría que ésta modifica sustancialmente las cifras de morosidad (véase gráfico 4).

La reducida cuantía de este cociente para AVALUNION es reflejo de que su tasa de morosidad se mantiene a niveles muy bajos, por lo que su penetración ha supuesto poco riesgo. Los resultados conseguidos por CREDIAVAL y SURAVAL son muy parecidos; la penetración les ha supuesto más riesgo. No obstante, hay que destacar el descenso en el índice de *performance* experimentado por esta última, debido a su notable mejoría en la tasa de morosidad.

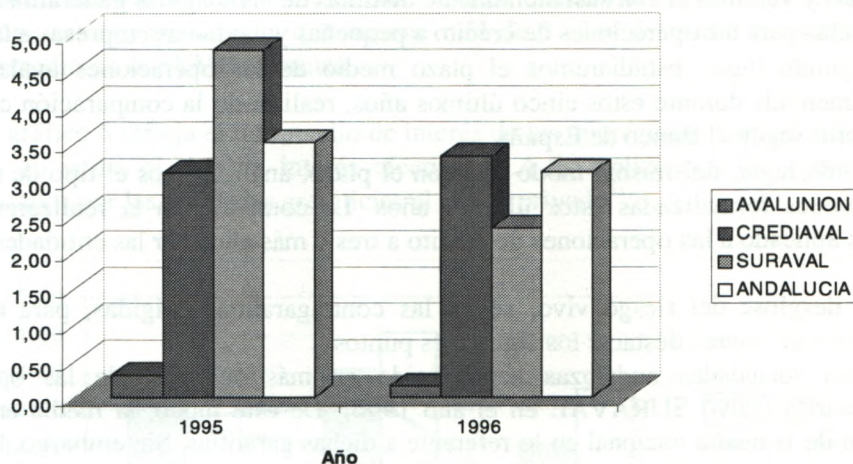


Gráfico 4: Índice de *performance* de la penetración (1995-96)

Finalmente, en referencia al análisis según aplicación de los avales, el porcentaje de avales formalizados hasta 1996 que se destinan a nuevas inversiones es mayoritario en AVALUNION y SURAVAL, con unos pesos del 39 y 55 por ciento, respectivamente. Aunque esta proporción llega hasta el 38,4% en CREDIAVAL, este porcentaje se sitúa por debajo del dedicado a reestructuraciones financieras y circulante, con el 43,2%.

Si analizamos únicamente los avales que se formalizan durante 1996, es destacable el comportamiento que presenta CREDIAVAL. Al comparar las cifras a 31 de diciembre de 1995 con las que muestra a finales de 1996, se observa que la mayoría de los avales (un 85 por ciento) se dedican a avales técnicos para concurrir a concursos públicos y en garantía de realización de obras, servicios y/o suministros en el sector público. Esta situación es consecuencia de la intervención del Banco de España, como ya comentamos con anterioridad.

Los datos referentes a la distribución de los avales en función de las entidades que los concede³⁰ muestran un predominio absoluto de las Cajas de Ahorro que suponen un cincuenta por ciento de los avales concedidos. Este predominio de las Cajas también se presenta en el ámbito nacional, aunque en menor medida (un 37% a finales de 1996).

Es justo destacar de la misma forma el mayor papel que va adquiriendo la Banca Privada, debido posiblemente a la mayor confianza que está depositando en el sistema de S.G.R.

3. INCIDENCIA SOBRE LAS CONDICIONES FINANCIERAS

Una vez analizada la actividad de las SGR, deberíamos intentar dar respuesta a los siguientes interrogantes:

³⁰ La diversidad en las clasificaciones que las distintas S.G.R. elaboran no nos ha permitido realizar una comparación homogénea entre ellas. No obstante, esto no ha influido a la hora de obtener las conclusiones principales.

1. *¿Han facilitado el acceso al crédito a las PYMES?*
2. *¿Han permitido a las PYMES acceder a una financiación a largo plazo?*
3. *¿Han conseguido rebajar el tipo de interés aplicado a las operaciones avaladas respecto del que hubieran conseguido sin el aval?*

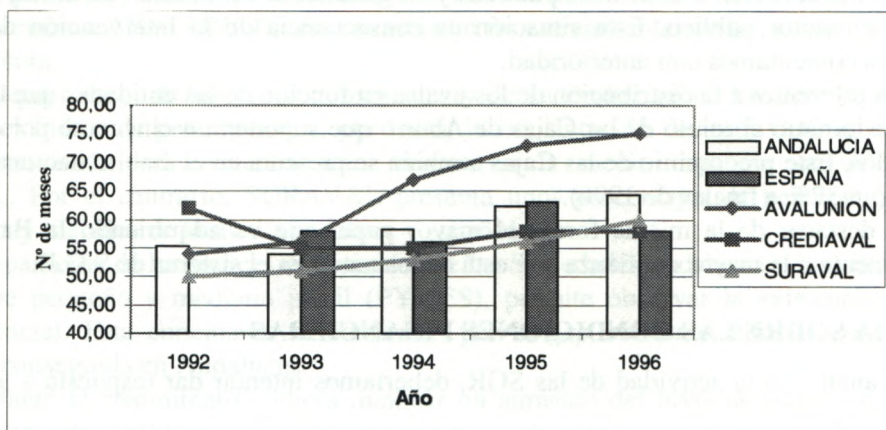
Como hemos indicado con anterioridad, actualmente, no se considera que la función de las SGR se limite sólo a facilitar el acceso al crédito, sino que se les atribuye una función más amplia, la de ser intermediarios de las PYMES ante las entidades crediticias y conseguir así mejorar las condiciones financieras de los créditos otorgados a las empresas avaladas. Para intentar analizar cuál ha sido el cumplimiento de estas funciones por parte de las sociedades andaluzas, vamos a centrarnos en tres diferentes aspectos:

- En primer lugar, analizaremos las contragarantías que se les han exigido a las operaciones avaladas y veremos si son sustancialmente distintas de las exigidas generalmente por las entidades crediticias para las operaciones de crédito a pequeñas y medianas empresas a largo plazo.
- En segundo lugar, estudiaremos el plazo medio de las operaciones avaladas y la evolución experimentada durante estos cinco últimos años, realizando la comparación con los datos medios del sector según el Banco de España.
- En último lugar, del mismo modo que con el plazo, analizaremos el tipo de interés medio de las operaciones formalizadas estos últimos años. La comparación la realizaremos con el tipo de interés aplicado a las operaciones de crédito a tres o más años por las entidades crediticias.

Del desglose del riesgo vivo, según las contragarantías exigidas, para el período 1994-96, consideramos de interés destacar los siguientes puntos:

- Las tres sociedades andaluzas han exigido en más del 50% de las operaciones garantías hipotecarias (salvo SURAVAL en el año 1996). De este modo, la media andaluza se sitúa por encima de la media nacional en lo referente a dichas garantías. Sin embargo, hay que señalar que los datos españoles, extraídos del informe del Banco de España, hay que tomarlos con cierta cautela, ya que incluyen en su descomposición los avales técnicos, y ello desvirtúa los porcentajes obtenidos hacia una mayor proporción de las operaciones sin garantía.
- A pesar de lo anterior, se observa una tendencia a la disminución de garantías hipotecarias, especialmente en el caso de AVALUNION y SURAVAL.
- Por otra parte, es destacable el incremento que se produce en SURAVAL de las operaciones sin garantías, que llega en 1996 a representar el 15,5% del total. Sin embargo, en AVALUNION la tendencia es la contraria; disminuye hasta situarse en el 5,3% ese mismo año. CREDIAVAL, por su parte, permanece estable y a unos niveles muy bajos, casi nulos.

En referencia al plazo medio de los avales, su evolución queda reflejada en el gráfico siguiente:



**Gráfico 5: Plazo medio de los avales concedidos por las S.G.R. (en meses)
Años 1992-1996**

Del mismo podemos concluir:

- La tendencia del plazo medio de las operaciones formalizadas es de incremento en estos últimos años. La media andaluza pasa de 55,33 meses en 1992 a 64,33 meses en 1996. Los datos españoles ofrecen una tendencia menos clara y, hay que señalar, que también deben ser tomados con cautela, ya que los mismos incluyen las operaciones de aval técnico, con vencimiento indeterminado, que distorsionan los plazos medios obtenidos. Por el contrario, los datos suministrados por las diferentes sociedades andaluzas permiten la diferenciación entre avales técnicos y financieros.
- De entre las andaluzas, es AVALUNION la que presenta mayor plazo medio desde 1993, estando muy distanciada de las restantes, sobretudo en 1995 y 1996, donde supera los 6 años de plazo medio. SURAVAL, por otra parte, ha ido aumentando el periodo de amortización de sus operaciones avaladas, hasta alcanzar los cinco años en 1996. CREDIAVAL, que tenía un plazo muy superior a las otras dos en 1992, bajó en 1993 y actualmente se sitúa también cerca de los 5 años.
- A pesar de las pequeñas diferencias entre las sociedades, queda puesto de manifiesto la larga duración de las operaciones avaladas, y que supone más de 5 años de media en Andalucía, por encima del plazo medio de la PYME andaluza.

Finalmente, el gráfico 6 refleja el tipo medio de interés de las operaciones formalizadas para las distintas sociedades, así como el tipo de interés efectivo (T.A.E.) aplicado a las operaciones de préstamo a tres o más años por las entidades crediticias al sector privado³¹.

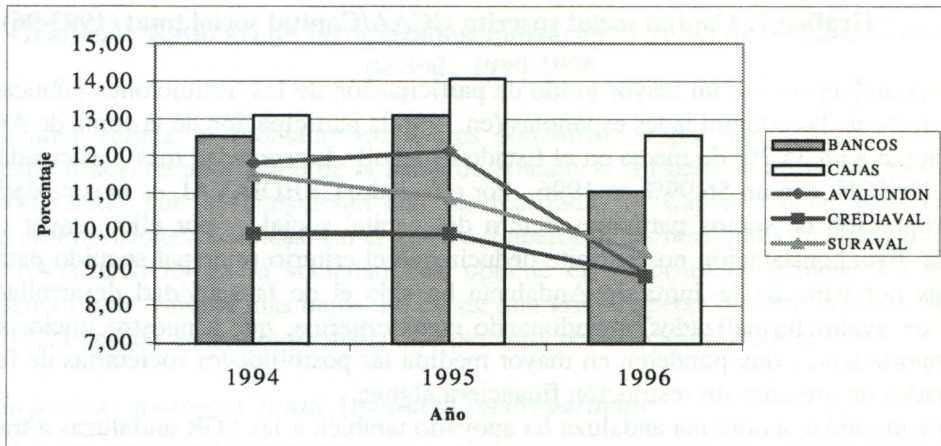


Gráfico 6: Tipos de interés de las operaciones formalizadas por las S.G.R. (1994-96)

En éste se advierte como los tipos de interés de los bancos y cajas se mantienen por encima de los conseguidos como media por las diferentes sociedades, con un margen que tiende a incrementarse. Esto puede ser consecuencia de la mayor credibilidad del sistema ante las entidades financieras.

Lo anterior nos permite concluir que, en referencia al acceso al crédito, no existe información concluyente que nos permita afirmar que sin la labor de intermediación ejercida por estas Sociedades sería imposible el mismo para las PYMES avaladas. Esta conclusión únicamente se hubiera podido justificar sobre un muestreo adecuadamente conformado. Sin embargo, en relación con la mejora de las condiciones, mediante la intermediación se justifica una ampliación de los plazos de amortización de créditos, siendo factible el acceso a largos periodos. En relación con los costes financieros, no existe información homogénea que permita una conclusión fiable a este respecto. Únicamente la intuición nos permite justificar que producida la intermediación, ésta ha tenido como ineludible finalidad alguna de las tres cuestiones mencionadas con anterioridad (acceso al crédito, mejora de plazos, disminución de costes financieros).

4. APORTACIONES PÚBLICAS PERCIBIDAS POR EL SECTOR

El apoyo de la comunidad autónoma andaluza a las sociedades de garantía recíproca se materializa a través de distintas vías, siendo las más importantes:

³¹ Datos extraídos de los Boletines Estadísticos del Banco de España.

- Aportación al Capital Social³²
- Aportaciones al Fondo de Provisiones Técnicas (Fondo de Garantía antes de 1994).

En el gráfico siguiente se muestra la participación en el capital suscrito por la Junta de Andalucía en las distintas sociedades, así como la proporción mantenida respecto a la media andaluza y nacional.

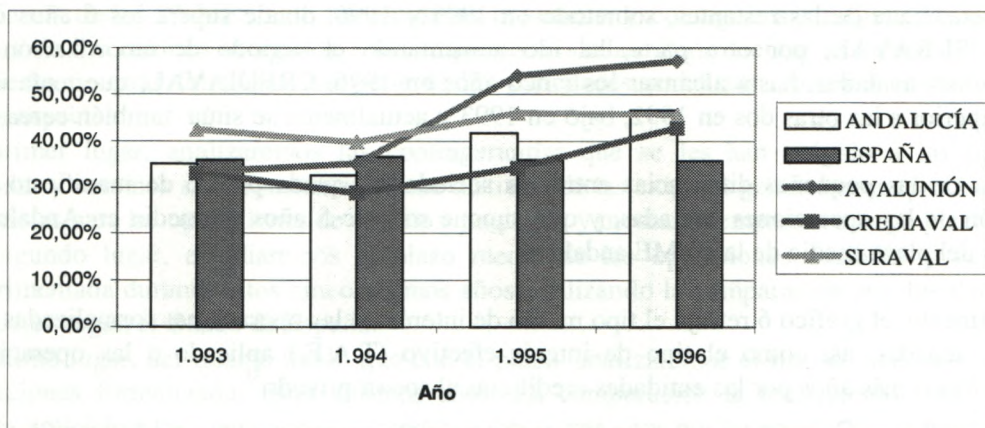


Gráfico 7: Capital social suscrito CCAA/Capital social total (1993-96)

En Andalucía existe un mayor grado de participación de las instituciones públicas autonómicas que en el resto de las comunidades españolas (en 1996 la participación de la Junta de Andalucía es del 50,52% frente a un 35,7% de media en el Estado español). La sociedad más participada en Andalucía es AVALUNION, con un 56,99% en 1996. Por otro lado, CREDIAVAL es la sociedad que tiene una menor proporción de socios partícipes dentro del capital social, y por ello, mayor de la Junta de Andalucía. Esta constatación nos permite deducir que el criterio principal seguido para el reparto de los fondos por parte de la Junta de Andalucía ha sido el de la actividad desarrollada, medida en términos de avales formalizados, abandonando otros criterios, que a nuestro juicio, son de igual o mayor importancia, y que ponderen en mayor medida las posibilidades societarias de futuro, más que los resultados de presente sin restricción financiera alguna.

La comunidad autónoma andaluza ha apoyado también a las SGR andaluzas a través del Fondo de Provisiones Técnicas (FPT). Si observamos el gráfico 8 comprobamos como la participación de la Junta en el FPT presenta una evolución con altibajos, destacando 1993 como el año de mayor aportación al FPT.

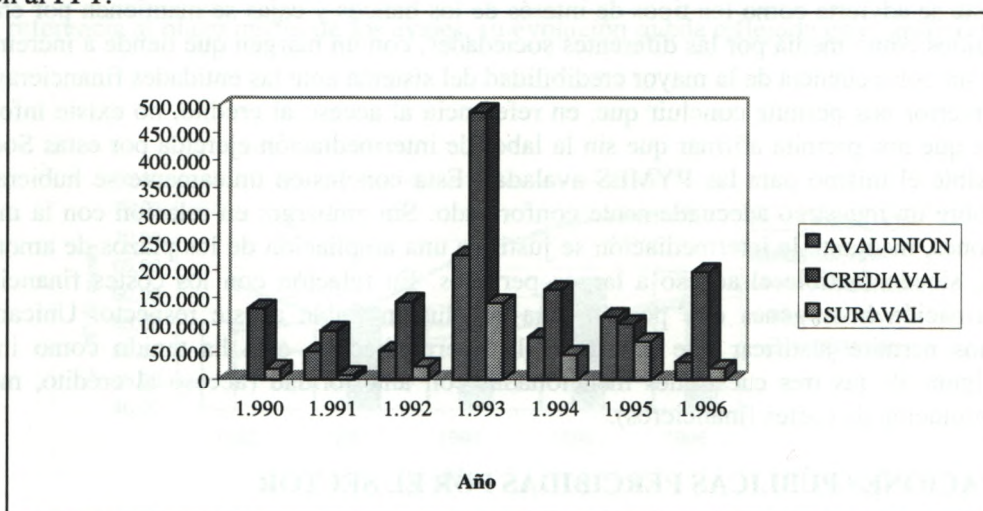


Gráfico 8: Aportación de la Junta de Andalucía al F.P.T. (1990-96)

³² Datos suministrados por la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía, así como datos contenidos en las memorias de las diferentes sociedades.

5. INDICADORES DE RESULTADOS DE LA INICIATIVA PUBLICA

Por último, nos queda relacionar variables indicativas de los resultados conseguidos por las sociedades con los apoyos públicos que éstas han recibido. Ello nos permitirá obtener una medida objetiva con la que evaluar la iniciativa pública.

A) Avals Formalizados/Aportaciones Junta de Andalucía

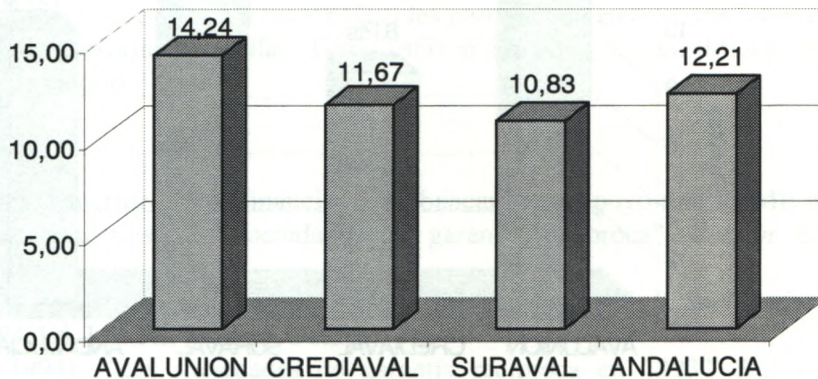


Gráfico 9: Ratio avales formalizados/aportaciones Junta de Andalucía durante el período 1990-1996

Este indicador refleja el montante en avales formalizados por las diferentes sociedades andaluzas por cada peseta de aportación de la Junta de Andalucía. El período analizado es de 1990 a 1996 y las aportaciones que se consideran son las realizadas al Capital Social y al Fondo de Garantía/Fondo de Provisiones Técnicas. En el gráfico 9 aparecen los resultados alcanzados, donde se observa como AVALUNION es la sociedad que obtiene el mejor ratio. Aunque las otras dos sociedades presentan unos valores más bajos, no existe una gran dispersión sobre la media andaluza, que se sitúa en 12,21 pesetas de avales formalizados por cada peseta aportada por la Junta.

B) Ratio pesetas aportadas Junta Andalucía/socios partícipe.

Este indicador ha sido construido a partir de las aportaciones medias de la Junta de Andalucía, tanto al capital social como al Fondo de Provisiones Técnicas, en el período 93-96 (gráfico 10).

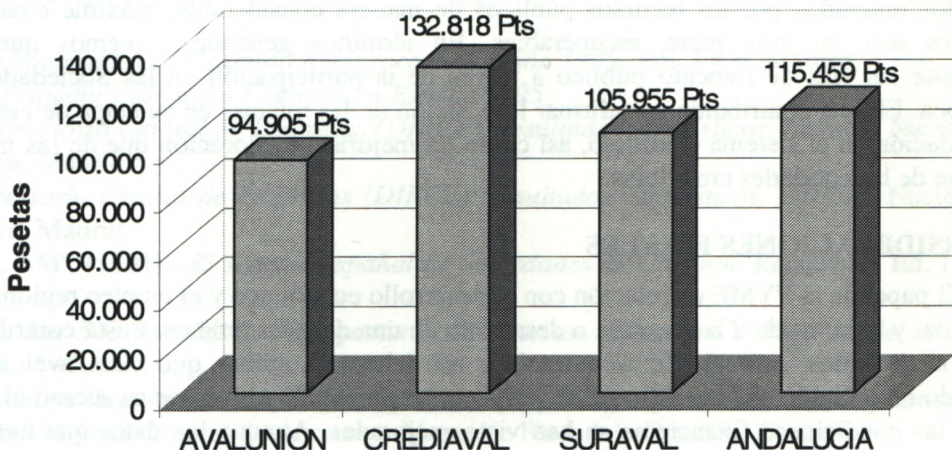


Gráfico 10: Ratio pesetas aportadas Junta Andalucía/socios partícipes durante el período 1993-1996

Como media, cada SGR ha recibido unas 115.000 ptas. de la Junta de Andalucía por socio partícipe. CREDIAVAL es, de las tres sociedades andaluzas, la que recibe una mayor cantidad.

C) Ratio Inversión inducida³³/aportaciones Junta Andalucía.

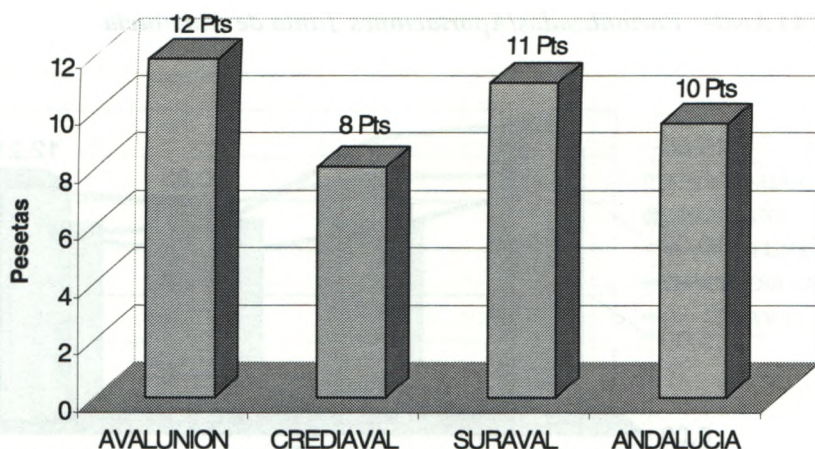


Gráfico 11: Ratio Inversión inducida/pesetas aportadas Junta Andalucía durante el período 1993-1996

El gráfico 11 nos proporciona las pesetas de inversión realizada, por cada peseta desembolsada por la Junta de Andalucía, gracias a la intermediación de las sociedades de garantía recíproca. La media alcanza las 10 ptas. para el conjunto de la comunidad andaluza. La inversión empresarial inducida por los avales formalizados por AVALUNION y SURAVAL se sitúa por encima de la media, con 12 y 11 pesetas, respectivamente. CREDIAVAL obtiene peores resultados que la media.

Por tanto, de los datos anteriores, podemos concluir que la confrontación de las aportaciones recibidas con los resultados conseguidos por cada una de las sociedades, ya sea en volumen de avales formalizados, inversión inducida o número de empresas beneficiadas, permite afirmar que, en términos relativos, una mayor aportación no se ha traducido en mejores resultados.

En relación con el objetivo de creación de empleo, como media, el apoyo prestado por la Junta de Andalucía a estas sociedades se traduce en un desembolso de unas 115.000 pesetas por PYME beneficiada. Si aceptamos una proporción de 5 empleados por cada una de ellas, cada empleo creado o mantenido ha supuesto para la Admón. Autonómica una inversión de 23.000 pesetas.

Todos estos datos vienen a confirmar que, el uso de la intermediación consigue amplificar los resultados obtenidos por los recursos públicos de manera considerable, máxime cuando los fondos aportados son, en gran parte, recuperables. En términos generales, creemos que ha resultado importante las vías de fomento público a través de la participación en las Sociedades de Garantía Recíproca. Ello ha contribuido a reafirmar la posición de las mismas en su etapa de establecimiento y consolidación en el sistema crediticio, así como ha mejorar la valoración que de las mismas se tiene por parte de las entidades crediticias.

6. CONSIDERACIONES FINALES

El papel de la PYME en relación con el desarrollo económico y el empleo regional está fuera de toda duda, y toda ayuda a la creación o desarrollo de una de estas empresas está contribuyendo a esos objetivos de orden general. En este sentido, no debemos olvidar que cada aval formalizado ha permitido o facilitado el desarrollo de un proyecto empresarial, ya sea por su acceso al crédito, ya sea porque las condiciones financieras se han visto mejoradas. Aunque los datos que hemos manejado, ante la ausencia de estadísticas claras para este segmento empresarial, no nos han permitido calcular el ahorro financiero que han experimentado las empresas asociadas al sistema gracias a la intermediación, sí hemos encontrado indicios de que así se ha producido. Y lo que es de mayor

³³

La variable inversión inducida hace referencia a la inversión final por unidad de peseta avalada.

importancia, al haber facilitado el acceso a la financiación ajena a largo plazo, ha mejorado la estructura financiera de las empresas avaladas, diferenciando su situación de las genéricas de las PYMES, tan dependientes del corto plazo.

Y no sólo podemos quedarnos en lo que nos dicen los números. Nos consta la clara vocación de estas sociedades hacia las PYMES, la información financiera que transmiten a empresarios a los que muchas veces esta información o no les llega o bien lo hace de forma dispersa y confusa. Las sociedades aconsejan para cada caso las alternativas posibles, los convenios vigentes a los que se pueden acoger, la conveniencia o no de los fondos solicitados, el plazo y el tipo de operación más interesante ... En definitiva, su cercanía a las PYMES les permite que ejerzan una labor informadora y formadora, así como de asesoría hacia ellas. Todas estas actividades, si bien difíciles de cuantificar, resultan importantes de valorar.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Alcalá Olid, F. (1995): "Intermediarios financieros no bancarios de apoyo a la PYME en Andalucía: entidades de capital riesgo y sociedades de garantía recíproca". *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19.
- Alonso Sebastián, R.; Ivañez Gimeno, J.M^a. (1994). *El sistema español de Sociedades de Garantía Recíproca 1993*. Ed. I.M.P.I. Madrid. Octubre.
- Banco de España (1994): "Las sociedades de garantía recíproca en 1993". *Boletín económico*. Octubre, págs. 77-81.
- (1995): *Boletín Estadístico*. Ed. Banco de España. Madrid.
 - (1996a): *Boletín Estadístico*. Ed. Banco de España. Madrid.
 - (1996b): "Las sociedades de garantía recíproca en 1994 y 1995". *Boletín económico*. Junio, págs. 27-35.
 - (1997a): *Boletín Estadístico*. Ed. Banco de España. Madrid.
 - (1997b): "Las sociedades de garantía recíproca: actividad y resultados en 1996". *Boletín Económico*, Julio- Agosto, págs. 97-104.
- Contreras Mora, J. I.; Pérez López, C. (1996). "Análisis de la situación actual del sistema de garantías recíprocas: marco legal e iniciativas públicas". *X Congreso Nacional y VI Congreso Hispano Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. Granada, pp. 546-554.
- Contreras, J.I.; García, R.; Pérez, C (1996): "Origen y consecuencias financieras derivadas de los problemas de financiación de PYMES". *X Congreso Nacional y VI Congreso Hispano Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. Granada, pp 499-508.
- Gómez Jiménez, E. (1994). *El sistema de Sociedades de Garantía recíproca en Andalucía*. Universidad de Granada. Granada.
- I.M.P.I. (1994): *Iniciativa PYME de desarrollo industrial 1994-1999*. Ministerio de Industria y Energía.
- (1995): *Las Sociedades de Garantía Recíproca en España 1995*. Vol. I y II. Madrid.
 - (1996): *La Pequeña y Mediana Empresa en España 1995*.
- I.N.E (1996): *Directorio Central de Empresas (DIRCE): resultados estadísticos*. Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (1997): *Directorio Central de Empresas (DIRCE): resultados estadísticos*. Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- Ivañez Gimeno, J.M^a. (1991). *El sistema español de Sociedades de Garantía Recíproca*. Ed. I.M.P.I. Madrid.
- Monográfico de las S.G.R. (1994). "Perspectivas del sistema financiero". *Papeles de Economía Española*, nº 47.
- Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía -ESECA- (1997): *Informe económico-financiero de Andalucía*. Ed. Caja General de Ahorros y Monte de Piedad de Granada, Granada.